

Antonio Garrigues Walker

“La crisis tiene como causa la codicia, la corrupción, la avaricia y el culto al dinero”

“Sin ética no hay crecimiento, ni sostenibilidad, ni rentabilidad”



Fernando Molinos,

“Mi preocupación permanente, mi vocación y mi profesión ha sido el fútbol”

**Soluciones
aseguradoras**
En salud también hay
diferencias

Organizaciones empresariales

“La ‘Opel verde’ vuelve a liderar el crecimiento de Aragón”





Un momento decisivo en la vida de **Fernando Molinos**, Presidente del Real Zaragoza S.D.

10



La otra versión del directivo **Antonio Garrigues Walker**, abogado.

4



Kalibo en pocas palabras
Consulta sobre los derechos económicos acumulados de los planes de pensiones.
Seguro de secuestro y extorsión: una realidad poco conocida.

12



Crónica empresarial
Puerto Venecia camino de convertirse en el mayor centro comercial y de ocio de Europa.
La magia de Disney, abanderada de la fruta natural de Calatayud.
Nuevo espacio para grandes eventos frente a la Basílica del Pilar.
Mundo: dos años de preparación para conseguir medalla en Londres 2012
30 años del Opel Corsa Aragonés.

14



Organizaciones Empresariales
Ignacio Domingo, Secretario de la AIAA: "La 'Opel Verde' vuelve a liderar el crecimiento de Aragón".

18



Mundo Empresarial
Las Cámaras de Dortmund y Zaragoza ensanchan sus relaciones industriales.

20



Nuestros clientes y amigos
Ciaman: Maquinaria aragonesa trabajando en la Antártida.

22



Soluciones aseguradoras
Un seguro de salud que presta servicios de prevención, diagnóstico y tratamiento.

24



Tendencias
El centro de Zaragoza renueva su oferta de restauración.
Un vino de Longares, elegido el de mejor relación calidad-precio en el Reino Unido.
La DOP Cebolla Fuentes de Ebro, estrena logo.

28



Coyuntura
Fundear afirma que la economía aragonesa ha tocado fondo y anticipa un cambio de tendencia.

31



Miguel de las Morenas
Director General
Kalibo Correduría de Seguros

EDITA

Kalibo Correduría de Seguros
Anselmo Clavé, 55-57, bajos • 50004 Zaragoza
www.kalibo.com · info@kalibo.com

PUBLICIDAD

Fernando Baquero. Tel. 976 210 710

IMPRESIÓN

Cubo
www.cubo.es

DISEÑO Y MAQUETACIÓN

Cubo

Revista Trimestral. Distribución Gratuita.
Tirada: 3.350 ejemplares

Depósito legal: Z-2476/2009
ISSN: 1889-755X

Kalibo Correduría de Seguros no se identifica necesariamente con el contenido de los artículos ni con las opiniones de sus colaboradores.
Está permitida la reproducción total o parcial de los contenidos de Panorama, siempre y cuando conste cita expresa de la fuente.

Kalibo Correduría de Seguros, S.L. inscrita en el Registro Mercantil de Zaragoza, Tomo 2159, Libro 0, Sección 8, Folio 200, Hoja Z-7572 con CIF B50332865. Inscrita en el Registro Especial de Sociedades de Correduría de Seguros del Ministerio de Economía y Hacienda, Clave J-861. Concertado Seguro de Responsabilidad Civil y Seguro de Caucción conforme art. 27.1, letra E y F Ley 26/2006 de 17 de julio.



Escanee el código con su móvil y consulte todas nuestras publicaciones

Continuamos avanzando

Trabajo, esfuerzo y más trabajo. La situación económica por la que estamos atravesando está haciendo cada vez más complicado mantener a flote los negocios.

En España, un alto porcentaje de las empresas, más de tres millones, son pequeñas y medianas sociedades que salen diariamente adelante con el esfuerzo de sus trabajadores y gerentes.

No nos queda otra, debemos mirar hacia delante, no puede haber conformismos, porque la suerte existe y cuando llega debe encontrarlos trabajando (visitando, según palabras de Paco Muro, Presidente de Otto Walter).

Usted tiene en sus manos nuestro Panorama 13; significa que ya llevamos con este proyecto más de tres años, que nació en pleno inicio de la crisis y que ha madurado en ella.

Durante este tiempo, han aparecido personajes y noticias muy relevantes, dando eco a empresarios y empresas que confían en que es posible salir de esta situación comprometida y, como aval de este sentimiento, nos han mostrado sus nuevos proyectos o actividades para afianzar la estructura de su empresa.

En PANORAMA, seguimos trabajando con el objetivo de seguir reconociendo valor y responsabilidad social al tejido empresarial. Nunca dejamos de plantearnos nuevos retos, nuevas vías que nos hacen estar vivos, que nos hacen estar cerca de nuestros clientes y que nos permiten que, día a día, nuevas empresas y particulares vengan a nuestra casa.

Nuestra inquietud y nuestro compromiso con el cliente nos empuja a no descansar en el conformismo e inmovilismo, y trabajamos siempre con el objetivo de crecer, mejorar y aportar valor a los nuestros.

Os transmito mucho ánimo, mucha fuerza y continuemos, entre todos, avanzando.

Su anuncio será visto
3.350 veces en
Panorama
Su revista especializada

Información publicidad
Tel. 976 210 710

Antonio Garrigues Walker

“Debemos mantener la esperanza de que la crisis va a cambiar nuestra mentalidad y nuestro esquema de necesidades”

La persona que tengo sentada tras la mesa de su bufete, Antonio Garriges Walker, cuenta con una de las trayectorias personales y profesionales más impresionantes de este país. Hablo con el Presidente del bufete de abogados más importante de Europa continental, presidente y consejero de varias empresas españolas y multinacionales, patrono de fundaciones, doctor honoris causa de varias universidades y personalidad en posesión de una veintena de distinciones y condecoraciones en todos los continentes.

Buscando en su denso currículum una faceta poco conocida de la personalidad de Antonio Garrigues Walker, he localizado su versión de autor teatral, de dramaturgo. Todos los veranos, desde hace tres décadas, el jardín de su casa de Sotogrande se convierte en el escenario en el que sus amigos, personalidades del mundo del arte, la literatura, la política y familiares, representan una obra teatral escrita por Antonio Garrigues. Un rito anual que tiene mucho más significado que un encuentro social.

Este año, la obra, que tiene por título “El silencio y la belleza”, va a recibir los honores de ser representada en una sola sesión, el próximo día 5 de noviembre en el escenario del madrileño Círculo de Bellas Artes.

¿Qué se esconde detrás de ese enigmático título?

- Es una reflexión sobre la manipulación y amputación de dos valores que están siendo borrados del mundo actual: la belleza y el silencio. La belleza está sometida a una manipulación cada vez más rasera y dolorosa y, al mismo tiempo, la sociedad actual rechaza el silencio y busca el ruido. No soportamos el silencio, que es una fuente de iluminación interior, de reflexión mental y de búsqueda de soluciones.

“Hay que “sacar del armario” las vocaciones creativas, porque sus empeños enriquece la mente. Una persona que se esfuerza por asumir otro personaje en el mundo teatral, multiplica su personalidad”

¿Su profesión de abogado ha sido determinante en su actividad como dramaturgo?

- Son dos caminos distintos. Cada día estoy más convencido de que el hombre no es un ser unidimensional, sino que en una parte de su naturaleza aglutina sus capacidades profesionales y, en otra, su actividades creativas. No conozco a nadie que no le interese alguna expresión del mundo creativo, ya sea la pintura, el teatro, la escultura, la música, etc. pero sí que he conocido gente que siente pudor al poner de manifiesto esas expresiones creativas. Esconden las manifestaciones creativas por temor a que la gente se de cuenta de que esas actividades no tienen el reconocimiento de la excelencia. Las personas con las que he trabajado para representar mis obras son todos aficionados, amateurs, que al comienzo parecían distantes de esta actividad creativa, pero cuyo alejamiento se fue reduciendo. Ellos mismos me han confesado que, a medida que avanzábamos en la preparación de la

presentación, fueron adquiriendo otra perspectiva, asumiendo que en esa actividad, no buscaban un éxito profesional, sino una satisfacción creativa. Por cierto, en una de ellas, hace cuatro años, intervino la soprano aragonesa Pilar Torreblanca, compañera en CESTE.

La formación del empresario

¿Incluiría el arte dramático en un programa de formación empresarial?

- Ya existen varias escuelas de negocios, como el IESE, ESADE o el Instituto de la Empresa que, en sus programas formativos incluyen las representaciones de teatro, no como ejercicio de oratoria, sino porque el teatro permite formar a los directivos a mantener una mejor relación con sus empleados, con los medios de comunicación y, en general, con el resto de la sociedad. Yo querría que todo el mundo llegase a la conclusión de que es necesario que, en las escuelas, en las universidades, al margen de lo profesional, se active la capacidad cultural y creativa de la gente. Hay que conseguir que si a alguien le gusta cantar, que cante, aunque no consiga con ello un éxito profesional o grandes títulos. ¿Qué diríamos de una persona que no juega al tenis porque esta seguro de que no llegará al nivel profesional de Rafael Nadal? Igual que el mundo del deporte ha establecido desde hace mucho tiempo la diferencia entre deporte profesional y deporte amateur, hay que entender que en el mundo creativo también hay una cavidad profesional y otra de aficionado y que las dos tienen su espacio. La razón de hacer actividades creativas no es destacar sobre el resto, sino practicar lo que a cada cual le gusta. Que cante, pinte y declame las personas que les gustar la música, la pintura o el teatro. Yo creo que la actividad creativa es fundamental en la sociedad actual y cada día debe tener mejor cabida en las relaciones personales. Yo conozco a importantes ejecutivos españoles que son excelentes literatos o pintores y que tienen pasión por la escultura o, como el presidente de Iberia, Antonio Váz-

quez, que es un gran tenor y que no lo practican tanto como querrían y no se atreven a mostrarlo públicamente. Creo que hay que “sacar del armario” estas vocaciones creativas, porque esos empeños les permiten realizarse con otras ideas y eso enriquece la mente. Una persona que hace el esfuerzo de asumir otro personaje en el mundo teatral, multiplica su personalidad.

¿Qué género teatral recoge mejor el momento en que vivimos?, ¿el drama?, ¿la comedia de enredo?...

- Estamos en un momento en el que cuadra perfectamente el teatro del absurdo. Volvemos a Kafka, a Ionesco, a Sartre, a Camus porque vivimos una etapa de incertidumbre e inseguridad, unido a una brutal crisis económica y a otros peligros como el terrorismo o el aumento del narcotráfico. Todos ellos nos colocan en una situación crítica en la que se echa de menos, por cierto, de manera clamorosa, la ausencia de intelectuales y filósofos, que afronten de cara este tema.

Raíces y salidas de la crisis

¿Cree usted que no hay intelectuales y filósofos?

- No digo que no los haya, sino que hay pocos comparados con los que había en otros momentos de crisis y que aportaban gran cantidad de ideas a las sociedades italiana, inglesa, francesa o alemana. Es que, además, el lenguaje se ha hecho exclusivamente economicista o toda la preocupación es por la economía. Nos encontramos en una crisis en la que nadie aporta soluciones completas.

¿Una crisis sin esperanzas?

- La esperanza que debemos mantener es de que la crisis tiene que producir cambios significativos y que ya no va a poder ser más de lo mismo, sino que tendrá que cambiar nuestra mentalidad y nuestro esquema de necesidades.

CONTINÚA

¿Qué necesitamos para variar el rumbo?

- Necesitamos instituciones globales, principios, al menos principios de derecho global. Tenemos que civilizar la globalización.

¿Trabajo titánico, no?

- Soy consciente de que se producen una serie de resistencias al cambio que hacen que la situación sea muy compleja.

“Hoy nadie duda de que la crisis parte del mundo financiero anglosajón y tiene como causa la codicia, la corrupción, la avaricia y el culto absoluto al dinero, hundiendo el nivel ético de la sociedad de los inicios del siglo XXI”

Parece que las raíces de la crisis y la posible recuperación exigen cambiar los valores predominantes hasta ahora. ¿Es así?

- Lo que nadie pone en duda hoy es que el origen de la crisis tiene sus raíces en el mundo financiero anglosajón y que tiene como causa la codicia, la corrupción, la avaricia y el culto absoluto al dinero, todo lo cual ha producido un descenso abrumador del nivel ético de la sociedad de los inicios del siglo XXI. Reconozco que el ser humano es como es y que resulta imposible pedirle absoluta pu-

reza y hasta misticismo. Pero es que entre la corrupción institucional y el comportamiento racional tiene que haber una salida. En España mismo, todos sabíamos que había una burbuja inmobiliaria a la que había alimentado fundamentalmente la corrupción, igual que la corrupción había alimentado la burbuja financiera en Estados Unidos.

La renovación ética

Con esa dominante preocupación economicista en el pensamiento y en el lenguaje, ¿no existe el peligro de que la renovación ética se postergue a un objetivo secundario?

- De este tema han hablado últimamente filósofos y sociólogos como Savater, Marina o Víctor Pérez Díaz. Todos coinciden en descartar la ética como un mero tema moral, sino que también afecta a la sostenibilidad, a la rentabilidad e, incluso, a la felicidad. Una persona que se comporta éticamente es una persona feliz y la que no se comporta éticamente, la que no hace lo que tiene que hacer, podrá tener más o menos dinero, pero no es una persona feliz. Desde el punto de vista empresarial y económico, lo importante es que no se trata de un tema simplemente estético, sino que sin ética ni hay crecimiento, ni hay sostenibilidad, ni hay rentabilidad. Las empresas que no son éticas, generalmente no sobreviven mucho tiempo y por eso hay caído la mayoría de los negocios asentados en personas y negocios corruptos. Tenemos que replantear el tema de la corrupción desde una perspectiva más positiva y depuradora. Yo creo

que, en nuestra sociedad de hoy, debemos incidir en ese tema.

Sin embargo, parece que la sociedad ya descalifica la corrupción y asume la responsabilidad social.

- Sí, pero no avanzamos suficientemente en ese campo. Es cierto que las empresas ya han asumido su responsabilidad social y han mejorado sus balances sociales, pero lo curioso es que se intentan conectar los valores éticos con el pragmatismo y se intenta hacer ética porque es rentable y que, además, es buena para el crecimiento y admite la sostenibilidad de la economía. Nos falta incorporar ese reconocimiento de la rentabilidad del comportamiento ético a otros valores que afectan a la calidad y civilidad del comportamiento humano. Por eso creo que todo el mundo empieza a estar de acuerdo en el valor de la ética, pero los avances reales son muy lentos.

“La ausencia de ética no es una preocupación simplemente estética, sino que sin ética ni hay crecimiento, ni hay sostenibilidad, ni hay rentabilidad”

Usted es presidente del mayor despacho de abogados de Europa continental. ¿Estamos en un país de carácter litigioso, que prefiere solventar los conflictos en los tribunales mejor que a través de la conciliación y el arbitraje o es uno de los efectos indeseables de la crisis?



■ Auditorio de la sede social de Garrigues-Abogados.



■ Ensayo de una de sus obras en el Teatro de la Abadía, de Madrid. A su lado, su esposa, Fran Miranda.

■ No somos muy litigiosos en términos comparativos. La sociedad americana lo es mucho más, aunque es cierto que la obsesión litigiosa está muy presente en la sociedad española. Por otro lado, la crisis está reduciendo el ánimo litigioso porque la Administración de Justicia no es barata. Lo que sí que tenemos que reconocer que somos una sociedad muy quejosa y que la queja es un vicio nacional. Todo el mundo echa la culpa de lo que pasa a la crisis. Nos refugiarnos en la crisis para justificar a veces nuestros propios fracasos. Ya sabemos que, con la crisis, todo es algo más difícil, pero eso no justifica que nos estemos refugiando siempre en la crisis, porque hay muchas empresas que, incluso en la crisis, salen antes y mejor de ella, porque toman las decisiones que deben, porque han depurado sus empresas y hacen las cosas muchísimo mejor. Tenemos que dejar de encubrir nuestros propios problemas con la crisis y no emplearla como justificante de nuestra propia acción. La sociedad americana, por ejemplo, es muy consciente de la crítica situación por la que atraviesa pero trata de buscar soluciones y salidas a ella, sin tener que nombrarla continuamente.

¿Esta obsesión por la crisis puede dificultar o ralentizar la salida de ella?

■ Jugar al catastrofismo, al pesimismo y al victimismo, es un delito social. El

80 por ciento de la sociedad española no tiene ese derecho a ese comportamiento derrotista, aunque tenemos un 20 por ciento, precisamente el colectivo más desfavorecido, que está sufriendo de una manera dramática. Me encuentro con muchas personas con situaciones cómodas y confortables en todos los sentidos, que, con sus palabras anuncian el hundimiento y final de este país, en vez de transmitir ideas que puedan servir para superar el aprieto en que nos encontramos.

La Universidad de Zaragoza tiene en su listado de estudios la Cátedra Garrigues de Derecho y Empresa. ¿Le preocupa la dolorosa mortalidad de empresas que se ha producido en los cinco últimos años?

■ Me preocupa la baja natalidad de las empresas y de la población, las causas que generan el cierre de empresas, pero también debíamos preocuparnos y avanzar en la solución de los problemas que la causan. Este descenso de natalidad empresarial no es un problema menor en la economía española igual que no lo es para el resto de Europa, uno de cuyos más graves problemas que tiene es el envejecimiento. Las personas y las empresas envejecidas pueden hacer algunas cosas y otras no, porque han perdido vitalidad, dinamismo y sentido del riesgo, mientras que alumbran ciertas manifestaciones

egoístas y protectoras. Pero en el caso de España, el rejuvenecimiento del tejido empresarial se enfrenta con una maraña burocrática increíble que dificulta la creación de empresas. Esto ocurrió en Italia hace algunas décadas cuando los empresarios hicieron una lista de 5.000 intervenciones y controles administrativos radicalmente innecesarios. En España no nos damos cuenta que asumimos con una docilidad increíble el peso de la maraña burocrática necesaria para crear una empresa. No digo que esta maraña sea la causa única que justifica la baja natalidad y soy consciente de que también influyen otros factores, como puede ser la falta de crédito, pero que nadie infravalore estas dificultades burocráticas que tienen mucha más importancia de lo que nos creemos.

¿Cómo explica esta resignación ante la maraña burocrática que dificulta la creación de nuevos negocios?

■ Porque en España hemos tenido una sociedad civil muy dócil y manejable, que ha aceptado sumisamente la curiosidad y la intervención administrativa en ella. Muchos funcionarios saben que su poder deriva de su capacidad de intervención y por eso se resisten a que cambie el sistema. Por estas razones, admiraba el talante liberal de Esperanza Aguirre que aspiraba a reducir el paso burocrático al mínimo.

CONTINÚA

El estamento político

¿Podemos decir que el talante de los políticos españoles es, en cierto modo, culpable de la profundidad de la crisis económica?

■ Yo creo que es difícil encontrar responsables de manera absoluta. El estamento político español ha generado una dinámica perversa de la que no puede salir, que son las elecciones. Las permanentes convocatorias electorales crean una mentalidad a corto plazo de la que no pueden despre-

nderse los políticos. Hablas con ellos ante un problema complejo y lo entienden pero, a continuación, te advierten de que hay unas elecciones próximas y que no pueden entrar en la solución de los problemas planteados. No es una cosa exclusiva de España, sino que se da en todos los grandes estados europeos, en los que el debate político tiene como finalidad ganar las próximas elecciones. Esto ha hecho que en las encuestas del Centro de Investigaciones Sociológicas, el estamento político ocupe el segundo o tercer puesto en las preocupaciones

de los españoles y el que más baja en credibilidad en las sucesivas consultas. Por eso, los políticos no pueden quedarse anclados en sus problemas inmediatos, dando la espalda a las cuestiones más importantes. La inmediatez de sus preocupaciones daña la credibilidad de la economía española y la calidad democrática, incrementando la incertidumbre y la inseguridad de los ciudadanos.

¿Cambiarían muchas las cosas si los políticos se pusiesen de acuerdo para afrontar los grandes problemas nacionales?

■ Indudablemente, el grado de desconfianza de los ciudadanos mejoraría y eso influiría en la recuperación de la economía, que depende en grado sumo del consumo privado que está bajo mínimos porque el ciudadano no tiene seguridad. Si los españoles constatasen que los políticos se ponen de acuerdo en los temas nacionales tendrían más fe en el futuro y gastarían más, ya que en España hay un incremento de la capacidad de ahorro porque los ciudadanos quieren tener reservas para el futuro. ■

Ángel de Uña y Villamediana
Periodista



■ Atrio e interior de la nueva sede social de Garrigues-Abogados.



■ Durante un ensayo teatral.

SUS CREDENCIALES

Esta es una escueta relación de créditos que avalan la biografía de Antonio Garrigues Walker. *Presidente del bufete GARRIGUES.*

- Presidente y Consejero de varias empresas.
- Miembro del grupo español de La Comisión Trilateral.
- Presidente de Honor de España con ACNUR (Alto Comisionado de las Naciones Unidas para Refugiados).
- Fundador del Capítulo Español de Transparencia Internacional (TI), organismo para la lucha contra la corrupción.
- Patrono vitalicio de la Fundación José Ortega y Gasset-Gregorio Marañón.
- Presidente del Patronato de la Universidad Antonio de Nebrija.
- Presidente de la Cátedra Garrigues de Derecho Global de la Universidad de Navarra.
- Designado Abogado Mundial por el Centro de la Paz Mundial a través del Derecho.
- Miembro Honorario de la American Bar Association.
- Presidente de Honor y Patrono de la APD (Asociación para el Progreso de la Dirección).
- Primer Doctor Honoris Causa de la Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales de Buenos Aires (Argentina).
- Doctor Honoris Causa por las Universidades Europea, de Madrid; Ramón Lull, de Barcelona y Pontificia de Comillas y Universidad Europea de Madrid.
- Patrono de la Fundación Consejo España-China.
- Patrono de Honor de las Fundaciones Consejo España-Japón; España-Estados Unidos; y España-Australia.
- Gran Cruz de San Raimundo de Peñafort.
- Gran Cruz de la Orden del Mérito Civil.
- Orden japonesa del Tesoro Sagrado.
- Orden oficial del Wissam Al-Alaoui, (de Marruecos).
- Gran Cruz al Mérito en el servicio de la Abogacía.
- Premio Blanquerna de la Generalitat de Catalunya.
- Premio Internacional de la Fundación Cristóbal Gabarrón a una Trayectoria Humana.
- Embajador Honorario de la Marca España.
- Gran Cruz de Isabel la Católica.
- Premio Asociación Jóvenes Empresarios (AJE) 2011 a la Trayectoria Profesional.
- Fundador y Patrono de la Escuela Internacional de Negocios CESTE de Zaragoza. ■

COBERTURA DE DAÑOS



¿Quiere saber si su empresa está bien asegurada?

Aprovechando el vencimiento de sus pólizas, le elaboramos un estudio técnico gratuito comparativo de las mismas: de primas y, sobre todo, de coberturas.

Algunas ventajas de nuestros productos:

Recobro de facturas

Contará con un servicio de reclamación, amistosa o judicial, de las facturas pendientes de cobro que se generen en el desarrollo de su actividad.

Soluciones internacionales

Si está pensando abrir una delegación en otro país o ampliar su negocio en Europa o fuera de ella, donde quiera que lleve su negocio, Kalibo estará a su lado para ayudarle.

SIDE

Servicio Integral de Daños para Empresas.

Se trata de un protocolo que se pone en marcha para proporcionar apoyo a los clientes que sufran un siniestro de gran envergadura causado por un incendio o fenómeno atmosférico. Su empresa contará con:

1. Apoyo legal.
2. Apoyo telefónico con servicio de contestador y de comunicación a clientes.
3. Apoyo en Comunicación.
4. Apoyo técnico y de acompañamiento con peritos e inspectores de siniestros de forma inmediata.

No lo dude, con



protección asegurada

Más información en el
976 210 710
o info@kalibo.com

Fernando Molinos

“Mi preocupación vital permanente ha girado alrededor del fútbol que ha sido mi vocación y mi profesión”



No podría precisar un acontecimiento singular y puntual que pueda calificar como decisivo en mi vida. Sin ningún rubor, puedo afirmar que la peculiaridad de mi trayectoria vital ha sido la permanente preocupación por mi estabilidad personal alrededor del fútbol que ha sido mi vocación y ha sido mi profesión.

Puede que alguien piense que asentar la estabilidad vital sobre una actividad tan aleatoria como la deportiva, es muy arriesgado. La duración en la práctica del fútbol depende de acontecimientos fortuitos. Eventuales peripecias, como las lesiones, la pueden detener en cualquier momento. Por este lado, me considero un privilegiado, ya que he podido jugar en Primera División durante quince temporadas en las que he jugado, partidos ligeros entre los que disputé con el Real Zaragoza y el RCD Español.

Sin embargo, desde el comienzo de mi vida deportiva recibí los consejos de mi casa, de mi padre y de mis hermanos, para que tratase de compaginar mi profesión futbolística, con los estu-

dios superiores que debían constituirse como una base sólida para asentar en ella mi vida, cuando dejase el fútbol. Mejor diría cuando el fútbol me dejase a mí, ya que no pensaba ni por asomo que yo pudiera abandonar el fútbol.

Vocación-profesión

Por eso, creo que el acontecimiento decisivo en mi vida fue asumir que el fútbol, que era mi vocación, se convirtiese también en mi profesión, tratando de que su ejercicio me permitiese seguir mis estudios superiores primero en Ciencias Sociales y, después, en la Facultad de Derecho. Incluso que a través de mi carrera pudiese realizar las Milicias Universitarias.

Mi gran satisfacción fue convertir mi vocación futbolística en mi profesión y, al mismo tiempo, conseguir compatibilizar mi profesión con mis estudios superiores, con los que consolidaba mi futuro. Ahora mismo me hace feliz pensar que he podido seguir en el mundo del fútbol ejerciendo mi profesión de abogado. Estoy convencido que el colmo de la felicidad es desempeñar tu profesión en la misma actividad que ha constituido mi ilusión vocacional.

Cierto que no fui un gran estudiante, pero desde el comienzo de mi carrera tenía asumido que, si quería un título académico para ejercer mi labor profesional cuando no pudiese seguir jugando al fútbol, tenía que dedicar

mi tiempo y mis esfuerzos a aprobar las materias académicas de la carrera elegida.

La conciliación de mi ocupación profesional en el fútbol y mi carrera universitaria duplicó los escenarios personales en los que me movía. Por un lado el vestuario del equipo, compuesto por compañeros de distintas nacionalidades, culturas y lenguas, con elevados recursos económicos y que contrastaban con mis compañeros en la Facultad, que tenían dificultades para pagarse un café. Esta duplicidad fue muy fructífera para mí, ya que me permitió dar más valor a mi privilegiada situación que disfrutaba formándome como universitario y, en paralelo, ejerciendo una actividad remunerada que coincidía con mi vocación.

Una biografía tejida con fútbol

Fernando Molinos nació en Soria, donde su padre, Antonio Molinos, era entrenador del Numancia. Inició su carrera en el Real Zaragoza y, tras pasar por el juvenil y el filial, debutó en Primera División el 18 de octubre de 1970. En el Real Zaragoza se mantuvo hasta 1974, periodo en el que jugó 84 partidos que la camiseta zaragocista. Del Real Zaragoza pasó a formar parte de la plantilla del RCD Español, donde permaneció hasta su retirada, en 1984, siendo capitán del equipo catalán. Durante estos diez años fue titular fijo y participó en 274 partidos ligeros.

Licenciado en Derecho y Ciencias Sociales, tras su retirada trabajó como abogado en Ibercaja, aunque siguió vinculado al RCD Español como presidente de la Agrupación de Veteranos, hasta que en enero de 1996 el entonces presidente del club, Francisco Perelló, le nombró director general y director deportivo de la entidad cargos a los que renunció voluntariamente en septiembre de 2001. En diciembre de 2009 el presidente Sánchez Libre lo reincorporó al club, ahora como miembro del Consejo de Administración, dentro de la Comisión Ejecutiva y el Área Deportiva. En la actualidad era vicepresidente del RCD Español, del que se desvinculó para incorporarse al club aragonés como presidente en sustitución de Agapito Iglesias.

Convivencia en el vestuario

No era la primera vez que en el equipo me encontraba con personas de tan variadas procedencias. En otras competiciones había vivido paulatinamente la mezcla de compañeros de distintos comienzos y raíces. Cuando tenía 12 años, formando parte de un equipo que se denominaba "Estudiantes", ganamos el Campeonato Infantil de Aragón, lo que nos dio paso a la fase final que tuvo lugar en Tarragona y para la cual hubo que configurar un nuevo equipo con diferentes incorporaciones. Aquella acogida me permitió entrar en contacto con otros compañeros que no eran los de mi propio colegio, fenómeno que se aceleró más tarde con mi incorporación al Real Zaragoza y, posteriormente, con mi pase al Español. Esta convivencia, compartir vestuario con personas de orígenes tan variados, ha sido muy enriquecedora para mí, ya que gracias a esos compañeros he conocido otras culturas y compartido otras visiones del mundo.

Tengo una anécdota personal muy reveladora de la unidad de las plantillas de un equipo de fútbol. Fue en mi última temporada en el R.C.D Español, donde llevaba 11 años. Siguiendo los consejos de mi padre, al comienzo de ella ya había anunciado al equipo que sería mi última temporada como profesional del fútbol. En aquel momento yo era capitán del equipo y me planteé como reto que, en aquella temporada debía hacer algo por escenificar la unidad de la plantilla. Propuse a mis compañeros la posibilidad de realizar una representación teatral en la que todos los componentes tuviesen un papel y cuyos ingresos fuesen destinados a una obra social, en este caso el Hospital de niños de San Juan de Dios.

En Navidades, con ocasión de un viaje a Zaragoza le pedí a mi padre que me buscara una obra teatral con muchos personajes. Él eligió "La venganza de Don Mendo". Pero lo más difícil estaba por llegar, aunque fue una de las experiencias vitales de las que guardo más felices recuerdos. Tenía que convencer a mis compañeros de plantilla que debían estudiar los pape-



les y que debíamos ensayar la obra durante tres meses, aprovechando todas las concentraciones y viajes. Distribuimos los papeles, desdoblamos personajes para que todos participasen y, al mismo tiempo, que nadie tuviese demasiado trabajo, para lo que era necesario programar con precisión los ensayos. La obra se puso en escena con gran éxito de público en el Teatro Paco Martínez Soria, en Barcelona, y a la representación acudió el entonces presidente de la Generalitat, Jordi Puyol.

Es una de las muchas satisfacciones puntuales que me ha dado el fútbol. Sin embargo, hay una que engloba a todas: conseguir que el fútbol, que ha sido mi vocación, también se consolidase como mi profesión durante quince años y, al mismo tiempo, me permitiese conciliar el fútbol con mis estudios y con ellos preparar y ejercer mi actividad como abogado y directivo cuando mis condiciones físicas ya no me han permitido seguir en el césped.■

Fernando Molinos
Presidente del Real Zaragoza



Consultas sobre



Los derechos económicos acumulados de los planes de pensiones

Un lector nos formula una consulta sobre el momento en que un participante de un Plan de Pensiones puede hacer efectivos sus derechos económicos acumulados en el Plan ante una situación de desempleo de larga duración.

Con el fin de facilitar la liquidez de los planes de pensiones en el supuesto de desempleo de larga duración, el Gobierno español promulgó el 31 de julio de 2009, el Real Decreto 1299/2009, por el que se modificaba el Reglamento de los planes y fondos de pensiones y los requisitos para hacer efectivos los planes de pensiones en el supuesto excepcional de desempleo.

Entre ellos, el Real Decreto suprime la exigencia del plazo de 12 meses continuados en situación legal de desempleo, con el fin de que los participantes en dicha situación de desempleo puedan acceder de modo inmediato al ahorro acumulado en el plan, una vez agotadas las prestaciones por desempleo contributivas o en caso de no tener derecho a esas prestaciones. El Real Decreto da un tratamiento similar a los trabajadores autónomos que, habiendo abandonado su actividad, figuren como demandantes de empleo.

El mismo Real Decreto introduce otras modificaciones respecto de la inicial regulación y fija cuales son las condiciones que deben darse para considerar que el participante se encuentra en situación de desempleo de larga duración.

Estas son esas condiciones

1. Cuando se halle en situación legal de desempleo considerando como tal los supuestos de extinción de la relación laboral o administrativa o suspensión del contrato de trabajo en la Ley General de la Seguridad Social.

2. No tener derecho a las prestaciones por desempleo en su nivel contributivo o haber agotado dichas prestaciones.
3. Estar inscrito en el momento de la solicitud como demandante de empleo en el servicio público de empleo.
4. En el caso de los trabajadores por cuenta propia que hubieran estado previamente integrados en el régimen de la Seguridad Social como tales y hayan cesado en su actividad podrán hacerse efectivos los derechos consolidados en las mismas condiciones que los demás trabajadores.■



Seguro de secuestro y extorsión: una realidad poco conocida



La película Prueba de Vida protagonizada por Meg Ryan y Russel Crowe (año 2000) no sólo ofrece un guión de Hollywood sino que refleja la exposición al secuestro y extorsión al que las empresas y sus empleados se pueden enfrentar en sus procesos de internacionalización.

Duración media de un secuestro:

- Una semana el 63% de los casos
- De 1 a 2 semanas el 11%
- De 3 a 4 semanas el 3%
- Y 4 semanas el 23%

La situación económica de nuestro país, unida a la globalización de los negocios ha provocado que en los últimos años las empresas españolas estén ofreciendo sus productos y servicios fuera de nuestras fronteras, con especial concentración en el mercado latinoamericano (facilitado por la igualdad lingüística) y mercado asiático. Localizaciones entre las que se encuentran países con un elevado riesgo de secuestro, como puede verse en el listado que acompaña esta información. En términos generales, las empresas y los empleados que viajan a nuevas localizaciones no suelen ser conscientes de los riesgos existentes, ni de la necesidad de adoptar medidas básicas de precaución, lo que hace que sean más vulnerables al secuestro y a la extorsión. Por otro lado, la cruda realidad nos ha demostrado

que en caso de secuestro contactar con las autoridades locales no siempre es lo más recomendable ya que en muchos de los casos pueden estar participando en la extorsión.

Pero un secuestrador no sólo tiene en el punto de mira a trabajadores de corporaciones internacionales, también pueden ser sus víctimas familias adineradas, deportistas de élite, actores...etc.

Desde hace años el mercado asegurador ha ofrecido una protección concreta para estos riesgos. A pesar de que se trata de un producto con poca tradición en nuestro país y de la gran influencia del mercado de Londres, Chartis, desde hace más de 10 años cuenta con capacidad de suscripción local y con productos específicos que proporcionan protección aseguradora tanto para corporaciones como para familias.

Las pólizas de Secuestro y Extorsión o de K&R (por las iniciales de su denominación en inglés Kidnap & Ransom), persiguen principalmente reembolsar al asegurado los gastos en los que pudiera incurrir en caso de secuestro o extorsión, si bien el acceso ilimitado a consultores especializados en gestión de crisis es la clave fundamental de la póliza. Se ofrece un equipo formado por consultores altamente cualificados que provienen de sectores como las fuerzas armadas, ONG's o servicios de inteligencia con capacidad para resolver secuestros en cualquier lugar

del mundo. Igualmente, se incluye cobertura de gastos por la interrupción del negocio, y cobertura para gastos de rehabilitación y restablecimiento de la víctima que incluye atención psicológica especializada incluso para su familia.

La confidencialidad es clave en este producto, tanto en la suscripción como en la tramitación de una situación de crisis.■

Países con mayor riesgo de K&R

1. Nigeria
2. Pakistán
3. Afganistán
4. Irak
5. Méjico
6. Colombia
7. Venezuela
8. Honduras
9. Filipinas
10. India

Consulte a nuestro Departamento de Empresas y amplíe información sobre este u otros productos en el 976 210710 o en info@kalibo.com





Puerto Venecia camino de convertirse en el mayor centro comercial y de ocio de Europa

El Pasado día 4 se inauguró el Centro Comercial de Puerto Venecia de Zaragoza, un complejo de más de 200.000 metros cuadrados, dedicados a moda, restauración, cine, deporte y aventura y donde se han instalado cerca de 250 establecimientos, que han creado 3.000 nuevos puestos de trabajo.

Se trata solo de un impulso más de este centro comercial, cuyas primeras actuaciones comenzaron hace 14 años. En los próximos meses se irán poniendo en marcha nuevos espacios hasta componer el espacio que aspira a ser el mayor centro comercial y de ocio de Europa. Cuando llegue ese momento se espera que la inversión directa e indirecta haya superado los 1.000 millones de euros y que en Puerto Venecia trabajen más de 4.000 personas.

Pero por encima de los servicios Puerto Venecia, su director de Comunicación y Relaciones Institucionales de Puerto Venecia, Salvador Arenere, destaca que este centro comercial se presenta como un ámbito con “un nuevo concepto innovador del acto de compra, con nuevas emociones y sensaciones, en el que se mezclan junto con el puro acto de la adquisición con una amplia oferta destinada a todos los componentes de una familia”, un verdadero “centro resort”, con un rico mix de actividades y con la presencia de los mejores operadores nacionales e internacional. “En suma –dice Arenere- un destino único para pasar el día disfrutando del ocio, la moda, el tiempo libre y la aventura en torno a un lago, un canal y varios parques”

Se trata de un centro “suprarregional” destinado a los habitantes de localidades situadas a más de 100 kilómetros. Su área de influencia se extiende en todo el Valle del Ebro, desde La Rioja, Navarra y Soria, hasta Lérida, superando los 2 millones de habitantes que llegan con facilidad a Puerto Venecia que se encuentra en el mismo Cuarto Cinturón de Zaragoza, la Z-40, la principal circunvalación de la ciudad. Sus promotores estiman que el Centro recibirá cada año más de 20 millones de visitas. “De hecho, el 30 % de las visitas a Puerto Venecia en los últimos años han venía de fuera de Zaragoza, especialmente atraídos por Ikea”, afirma Arenere.

Las dos plantas de la galería comercial recién inaugurada están ocupadas por alrededor de doscientas marcas, entre ellas El Corte Inglés, con una superficie de 40.000 metros cuadrados; el grupo Inditex que, por primera vez, tendrá sus nueve firmas en una misma galería, o Primark, que abrirá su tienda más grande de España, con 6.600 metros cuadrados. También han abierto algunas marcas que, hasta el momento, no estaban en Zaragoza, como la tienda de complementos de Inditex, Uterqüe, firma norteamericana de moda juvenil.

En el mes de octubre se abrirán diez salas de cine; un área de bares y restaurantes; la pista de patinaje sobre hielo -2.500 metros cuadrados- y el lago navegable -7.500 metros cuadrados- con el embarcadero. La zona de ocio exterior, que incluye un rocódromo, una ola estática para hacer “surf”, circuito de tirolinas, y una zona de juego infantil, se pondrá en funcionamiento en primavera. ■



La magia de **Disney** será la abanderada de la fruta natural de Calatayud

“Frutas Lázaro”, empresa familiar de Calatayud, con casi 100 años de experiencia en el sector frutícola, una de las mayores productoras de fruta de calidad de España, y la compañía Disney, empresa líder mundial en el sector del entretenimiento, colaborarán en la comercialización de la fruta de calidad en España, Portugal y Andorra.

Los personajes de Disney presentarán la fruta natural a los niños, con el objetivo de fomentar el consumo de este producto de alta calidad. Durante todo el año, de sus almacenes saldrán cerezas, melocotones, nectarinas, ciruelas, albaricoques, manzanas y peras, presentadas por la imagen de Disney.

“Frutas Lázaro”, produce anualmente en sus explotaciones de 1,5 millones de árboles, 41 millones de kilos de fruta. En la última campaña facturó más de 24 millones de euros.

Este mismo verano ya ha puesto en los mercados sus frutas con las imágenes de la gran productora. Las cajas, de cartón reciclable y con un tamaño manejable para los niños, están ilustradas con personajes de Disney y llevan en su interior, junto con las frutas, pequeños regalos, coleccionables, pasatiempos, juguetes, sorpresas y juegos educativos, difundiendo el conocimiento de las frutas y sus propiedades dietéticas.



“Pretendemos crear entre los niños el hábito de comer fruta a diario, como componente imprescindible de una dieta saludable y, con ello, reducir el alto nivel de obesidad infantil de nuestro país”, ha afirmado Gustavo Lázaro, portavoz de la empresa.

“Estas acciones –reitera- tienen como objetivo innovar para ser más competitivos y culminar un proceso de internacionalización. Estamos convencidos de que la crisis es una oportunidad para mejorar los sistemas de producción y gestión”. Para ello, la empresa tiene acuerdos de colaboración con los más importantes centros de investigación en fruticultura entre los que se encuentra el Parque Tecnológico y Científico de Aula Dei, en Zaragoza. ■

Nuevo espacio para grandes eventos frente a la Basílica del Pilar



La familia Acedo, de larga y sólida trayectoria en la hostelería zaragozana está en la base de la empresa Espacio Ebro 2008, que acaba de poner en marcha el establecimiento insignia de su actividad, el complejo “Aura”. El complejo está situado en la margen izquierda del Ebro, frente a la Basílica del Pilar, al lado de Helios y de los emblemáticos espacios y edificios que acogieron la Expo 2008.

Se trata de un complejo de 7.000 metros cuadrados, repartidos en cuatro plantas en el que se ha realizado una inversión cercana a los 7 millones de euros. Se ha erigido como un centro de organización de grandes eventos, bodas, banquetes y congresos.

Para ello dispone, en la primera planta de una sala de banquetes de 900 metros cuadrados, en los que atender a un millar de comensales. Cuenta también con un jardín exterior de 1.200 metros cuadrados. En el auditorio de su segunda planta, que dispone de una terraza exterior de 1.200 metros cuadrados, se podrán celebrar diversos actos. En la planta tercera de Aura se ha instalado un restaurante donde disfrutar de las espectaculares vista. ■



Mundo: dos años de preparación para conseguir medalla en Londres 2012

La empresa Mondo Ibérica se ha apuntado un nuevo éxito en los Juegos Olímpicos y Paralímpicos de Londres. Y es que la empresa instalada en el Polígono Malpica ha sido por décima vez consecutiva, proveedora oficial de la gran cita universal del deporte.

El equipo de investigación, desarrollo e innovación de la planta zaragozana trabajó durante tres años, junto con los técnicos del Comité Organizador para desarrollar el equipamiento deportivo para varias especialidades. Se trata de la Gama 2012 de la que el director de Mondo Ibérica, Santiago Palomera, ha dicho a PANORAMA que “supone una mejora no solo en el aspecto estético sino también en el diseño, para el que han recibido sugerencias de los responsables técnicos del comité organizador, jueves y atletas de las distintas disciplinas olímpicas”.

Además de todo el equipamiento de atletismo, Mondo ha instalado el pavimento de los principales escenarios: el Estado Olímpico, el “Basketball Arena” y el “North Greenwich Arena”. La pista de atletismo del Estadio Olímpico ha sido considerada la más rápida

jamás construida y la superficie de competición de baloncesto es de última generación. Las canastas también han sido montadas por Mondo.



Santiago Palomera nos ha explicado que diez disciplinas olímpicas, atletismo, baloncesto, balonmano, boxead, esgrima, tenis de mesa, judo, lucha, bádminton y voley se han disputado con material de Mondo Ibérica. Su inversión en I+D+I también ha contribuido a convertir a esta empresa en todo un referente a nivel mundial en su especialidad.

Mondo Ibérica se constituyó en Zaragoza en 1988 y desde entonces se dedica a la fabricación de pavimento y equipamiento deportivo. Inició su actividad convirtiéndose en el proveedor oficial de los Juegos Olímpicos de Barcelona y en la actualidad es el centro de diseño, investigación y producción de equipamiento deportivo, pavimento, asientos, graderío y electrónica deportiva para todo el grupo Mondo. A él se une el centro productivo del grupo para la fabricación de césped artificial, ubicado en Borja y denominado Mondo Tufting. ■



30 años del Opel Corsa Aragónés



■ La Presidenta de Aragón, el Ministro de Industria y personalidades asistentes a la conmemoración del 30 Aniversario de Opel España.

El pasado 30 de agosto, el “Opel Corsa” celebró su 30º Aniversario. La primera generación de Corsa comenzó a fabricarse en 1982 en la Planta de Figueruelas (Zaragoza), que fue construida para el primer coche pequeño moderno de Opel y es la Planta Matriz del Corsa. Desde entonces, en Figueruelas se han fabricado 9,3 millones de Corsa, otros 2,5 millones han sido fabricados en otra planta europea, la de Eisenach en Alemania.

Desde su inauguración en 1982, la fábrica de GM España en Figueruelas se ha consolidado como un pilar básico de la economía aragonesa, acompañando a Aragón desde su nacimiento como Comunidad Autónoma. Por el impulso que ha supuesto en la evolución de toda una serie de macro magnitudes regionales, GM España se ha convertido y continúa siendo un auténtico motor de la economía aragonesa. Su impacto en la creación de empleo directo e indirecto, a los cerca de 6.000 empleados de GM España hay que añadir los más 4.000 trabajadores de 49 empresas proveedoras de primer nivel y el empleo generado por estas empresas en sus suministradores. La historia de la Planta se integra dentro de la historia industrial moderna de España. En estos 30 años, esta Planta, por su volumen económico, número de empleados y la industria auxiliar que se ha ido creando en el entorno, ha contribuido a mantener el liderazgo de nuestro país en el sector del automóvil europeo y mundial, manteniéndose en constante proceso de mejora, integrando y formando a sus empleados en

las técnicas más modernas de manufacturas e ingeniería y satisfaciendo la demanda de los mercados y las expectativas de los clientes con los mejores automóviles.

Desde 1982 el Opel Corsa ha sido uno de los actores principales en su segmento en Europa. Ofrece una de las gamas más amplias y completas en el segmento de coches pequeños y está siendo constantemente actualizado con la introducción de nuevos modelos, tecnologías y versiones personalizadas. Ahora está disponible en tres versiones de carrocería distintivas: el tres puertas de aspecto coupé, el cinco puertas dirigido a las familias y el comercial ligero Corsa Van.

Actualmente, el Corsa supone más del 28% de todas las ventas de Opel/Vauxhall, convirtiéndose en el segundo modelo más vendido de la marca, situándose muy cerca por detrás de Astra (alrededor del 30%).

Un look atractivo, un habitáculo espacioso, tecnologías de última generación, un alto grado de respeto medioambiental y su carácter deportivo son todos factores muy importantes en el éxito del Corsa, como también lo son los muchos premios internacionales que ha ganado. La familia Corsa está continuamente evolucionando con nuevas innovaciones. Desde su lanzamiento, la actual generación siempre ha sido mejorada dos veces al año con la introducción de nuevos modelos y tecnologías. ■

Ignacio Domingo Secretario de la AIAA



“La ‘Opel Verde’ vuelve a liderar el crecimiento de Aragón”

La “Opel Verde”, la industria alimentaria, ha recuperado su condición de “sector motor” de la economía aragonesa. La agroalimentación ha entrado a formar parte del selecto club de seis sectores económicos aragoneses considerados por el Gobierno de Aragón como sectores “locomotora” para el crecimiento de la Comunidad y contará con una estrategia política del Gobierno de Aragón.

En 1982, “General Motors” vino a reanimar a la decaída economía aragonesa. Hoy, en plena crisis internacional, el sector agroalimentario acepta al desafío de actuar como “locomotora” en la creación de puestos de trabajo y en la vertebración del territorio aragonés. La industria agroalimentaria es el segundo sector industrial después de la automoción.

La Asociación de Industrias de Alimentación de Aragón, AIAA, cumplió en los primeros meses de 2012 su 25º Aniversario. La Asociación tiene por objetivo la representación, defensa y promoción de las empresas del sector.

La actual situación de crisis reclama la acción de la AIAA. Es el momento de aceptar nuevos retos y afrontar las reformas estructurales que exige la situación. Por otro lado, la experiencia demuestra que las épocas de crisis favorecen las uniones y sinergias entre empresas.

“Estamos en un momento crucial para practicar nuevos caminos, aplicar soluciones innovadoras y asumir riesgos”, afirma Ignacio Domingo, secretario de la Asociación. Desde hace meses, el Gobierno autónomo, la Asociación y las propias empresas del sector han intercambiado estudios y análisis sobre el sector. “Las empresas –añade– ya conocían el contenido del Plan elaborado por AIAA,

ya que en su elaboración participaron todos los sectores actores, pero lo novedoso es que el Gobierno de Aragón haya incluido al sector en su Estrategia de Competitividad y Crecimiento”.

Participación abierta

Desde la AIAA se han propuesto una serie de líneas principales de acción que, en palabras de Ignacio Domingo, “tienen como objetivo incrementar la competitividad y capacidad comercial de las empresas, aportando mayor valor añadido en la cadena comercial, favoreciendo la investigación y fomentando la diversificación de la oferta”.

Lo que persiguen las propuestas de AIAA respecto de otras acciones de dinamización realizadas en años anteriores es que el sector agroindustrial sea considerado con objetivos y necesidades diferenciados del sector agrario. Los hábitos de la sociedad cambian y se modifican también las pautas de consumo lo que obliga a las empresas agroalimentarias a ser más competitivas y a adaptar sus productos a las nuevas necesidades. No es sólo cuestión de transformar las materias primas agrarias, los productos de consumo tienen que tratar de ser relevantes en la vida de los consumidores.

Esta relación entre agricultura-ganadería e industria transformadora tiene como principal efecto que la industria alimentaria sea la menos deslocalizable de todas las industrias. Aragón ocupa un 10 por ciento de la superficie de España y, sino quiere perder territorio— afirma Ignacio Domingo— necesita de una actividad económica que lo ocupe”.

El Plan Estratégico y las propuestas de AIAA para la industria agroalimentaria contemplan actuaciones que tienen el objetivo de conseguir una substancial mejora de la competitividad de las empresas y explotaciones agrícolas. “Ya no se trata solamente de transformar materia prima del campo, sino que persigue que la industria alimentaria conozca mejor los mercados exteriores y la estructura de la demanda exterior. Nuestra fortaleza reside en ofrecer cosas diferentes a las que ofertan otros productores, porque en la diferencia esta la competitividad de nuestra industria. Si en la competencia con los productores globales no la establecemos sobre la base de la calidad y la innovación, tendremos que competir en precios y eso ocasionaría una caída de rentas en el sector agrario”, dice Ignacio Domingo. Estas actuaciones reclaman la introducción de otras herramientas como son el uso de las TIC para trabajar en red, comercio electrónico, comunicación, etc.

Cambio estructural

Señala el secretario de AIAA que habrá que promover cambios en la estructura productiva de la industria agroalimentaria aragonesa, muy atomizada y de reducida dimensión. El 80 por ciento de las industrias alimentarias tienen menos de 10 empleados. Esta pequeña dimensión empresarial origina carencias en comercialización, así como dificultades para acceder a la información de los mercados. “Un problema estructural —afirma Ignacio Domingo— que no se resolverá exclusivamente con fusiones ni concentraciones de empresas, sino a través de otros mecanismos como puede ser la colaboración entre empresas en campos como la innovación o la internacionalización”.

Como consecuencia de los procesos de transformación y comercialización, los alimentos que ahora se consumen en mercados alejados han ido alcanzando cada vez mayor valor. Así, el desarrollo de la agroindustria se ha convertido en un factor decisivo de la política de desarrollo agrario. Sin embargo, la permanencia en el mercado exige cambios en la estructura del sector. En Aragón, una gran parte de estas industrias son de primera transformación, con lo que el valor que añaden a las materias primas es escaso y su repercusión agraria resulta insuficiente.

Una de las fortalezas del sector agroindustrial aragonés es la elevada disponibilidad de centros tecnológicos y de investigación, así como de profesionales cualificados. Este potente sector investigador constituye un instrumento valiosísimo para la innovación que requiere el sector para

competir en los mercados internacionales. “Los centros tecnológicos radicados en Aragón —dice Ignacio Domingo— tienen una larga experiencia en el sector agrario y ahora necesitan una reorientación estratégica, para dar respuesta también a las necesidades de la Industria Alimentaria”.■



Un Cluster agroalimentario

A partir de los principios generales incluidos en el Plan Estratégico, y siempre bajo el principio de consenso, el sector agroalimentario estableció unas líneas de trabajo prioritarias.

Con estos criterios se ha constituido un cluster agroalimentario, con la participación de empresas de distintos sectores y entidades relacionadas con la Innovación, con el objetivo de analizar y precisar las necesidades de la industria agroalimentaria.

Es el primer paso para hacer operativo este importante Plan Estratégico Agroalimentario.■

Empresarios de Dortmund y Zaragoza ensanchan sus relaciones industriales



■ La delegación alemana visitó el Teatro Principal. En la foto, por la derecha, el presidente del Consejo de Cámaras de España y presidente de la Cámara de Aragón, Manuel Teruel; el presidente de la Cámara de Dortmund, Udo Dolezych y el empresario alemán, Heinz-Herbert Dustmann.

La especialización y estructura económica de las ciudades de Dortmund (Alemania) y Zaragoza, su tradición productiva y el papel que juegan en sus respectivos espacios económicos han empujado a las cámaras de comercio e industria de ambas ciudades a firmar un acuerdo de colaboración, que permitirá ensanchar sus relaciones empresariales.

Ese convenio tiene por objeto impulsar la colaboración entre las pymes de ambas ciudades, la participación en ferias y el acceso a información de mercados, permitiendo así impulsar las actividades de las pymes aragonesas y alemanas en ambas ciudades y la formación dual que ayudará a reducir las tasas de paro juvenil. Es objetivo prioritario del convenio, la promoción de las relaciones entre las empresas y las instituciones educativas, impulsando la participación en ferias y certámenes, así como la mejora del intercambio de información para oportunidades en el sector industrial,

agroalimentario, comercial e infraestructuras.

Los documentos fueron signados por Udo Dolezych, presidente de la Cámara de Comercio e Industria de Dortmund, y Berta Lorente, tesorera de la Cámara de Zaragoza.

El presidente de la Cámara de Zaragoza y presidente del Consejo Superior de Cámaras de España, Manuel Teruel, no pudo estar presente en la recepción matinal de la representación alemana pero se incorporó a las reuniones en la sesión de la tarde y

en los actos protocolarios que le siguieron.

Para la firma del convenio se desplazó a Zaragoza una delegación alemana integrada por los 11 miembros del Comité Ejecutivo de la Cámara de Dortmund. Entre sus componentes, se encontraba Heinz-Herbert Dustmann presidente de la multinacional Dula, dedicada al equipamiento comercial, una de cuyas plantas tiene su sede en Zaragoza. Casado con una zaragozana, posee vivienda en nuestra ciudad, donde hace frecuentes escalas. Él fue el que planteó la oportunidad de esa

Las Cámaras de Comercio de ambas ciudades han firmado un convenio para facilitar el acceso a información de mercados, la participación en ferias y la formación dual.

colaboración y quien hizo de puente de información entre ambas organizaciones empresariales.

La delegación alemana visitó también la Plataforma Logística de Zaragoza (PLAZA) para conocer con detalle los atractivos de esta iniciativa y sus potencialidades. Allí fueron recibidos por el director gerente de PLAZA, Jesús Andreu, quien les explicó el desarrollo y la importancia de este proyecto que se concibe como la gran plataforma logística del suroeste de Europa.



■ Manuel Teruel y Heinz-Herbert Dustmann durante la reunión.

Economías complementarias

Situada en la región de Ruhr, Dortmund suma cerca de 600.00 habitantes y es la séptima ciudad más grande de Alemania. Como centro económico, siempre ha destacado por una consolidada tradición industrial, ha sabido reinventarse en los últimos años apostando por la innovación y la formación. Dortmund ha conseguido situarse en el mapa como uno de los principales centros de innovación tecnológica en Europa gracias a la cola-

boración entre las empresas y la universidad. Como ejemplo de su estrategia, el Centro Tecnológico de Dortmund alberga más de 225 empresas que dan trabajo a más de 8.500 personas.

El presidente de la cámara alemana destacó la importancia de Dortmund como centro logístico en la región de Westfalia, razón por la que en su programa de estancia en Zaragoza incor-

poraron también la plataforma logística PLA-ZA.

En sus respectivos discursos de recepción, Berta Lorente y Udo Dolezych destacaron la intensidad de las relaciones comerciales entre España y Alemania.

Alemania es el principal cliente de las exportaciones aragonesas, representando el 18,75% de las ventas totales a otros mercados. Las exportaciones procedentes de Aragón las lideran los vehículos y componentes de automoción (359,5 millones); máquinas y aparatos mecánicos (79,7 millones) y aparatos y material eléctrico (79 millones).

Por su parte, Alemania también es el primer punto de origen de las importaciones aragonesas, superando a otros mercados como el francés, el italiano o el chino. Entre enero y mayo de este año, Aragón ha importado de Alemania por valor de 525 millones de euros, siendo las principales partidas vehículos y componentes de automoción (223,8 millones) y máquinas y aparatos mecánicos (79,6 millones).■



■ Berta Lorente, tesorera de la Cámara de Zaragoza, y Udo Dolezych, presidente de la Cámara de Comercio e Industria de Dortmund, durante la firma del convenio de colaboración.



Maquinaria aragonesa trabaja en la Antártida

Una máquina telescópica, proporcionada por la empresa aragonesa Ciaman, se ha convertido en una herramienta fundamental en la XXV Campaña Antártica desplegada por el Ejército español en la base Gabriel de Castilla, situada en la Antártida. La máquina está llevando a cabo tareas de movimiento de tierras, carga y descarga logística, operaciones de movimiento de cargas pesadas, manejo de embarcaciones y hasta recuperación de vehículos averiados.

Los mandos militares responsables de la Campaña Antártica han mostrado su complacencia con la máquina proporcionada por Ciaman, sin la cual no habrían podido afrontar la reforma de instalaciones que se ha acometido en la campaña de este año. Por su parte, Ciaman ha manifestado el orgullo de la empresa por

que la base militar les haga partícipe de todos sus avances y progresos y que les transmita regularmente información acerca de todas sus actividades realizadas por la maquinaria aportada.

La presencia en la Antártica es una de las referencias comerciales de

Ciaman, una empresa con 20 años de experiencia en la comercialización, alquiler, servicio técnico, repuestos y formación en una amplia gama de maquinaria para la industria, agricultura, construcción, reciclaje, demolición y obra pública. Representa a marcas líderes en el mercado y ofrece a sus clientes un servicio integral.

Ciaman vende maquinaria nueva y de ocasión, y dispone de maquinaria acondicionada mediante un proceso minucioso y profesional. Cuenta con servicios de alquiler de maquinaria, a largo y corto plazo, con opción de compra, poniendo a disposición de sus clientes un asesoramiento gratuito.

Sus servicios técnicos están formados por equipos de mecánicos y eléctricos, que trabajan en talleres perfectamente equipados. Cuenta con repuestos y piezas de recambio originales. Finalmente ofrece un importante servicio de formación de los empleados de sus clientes.

Historia corta pero intensa

Estas líneas de actuación han conseguido a Ciaman describir una trayectoria profesional corta pero intensa. Todos estos servicios son expresiones tangibles de las misiones que se propuso Ciaman desde su constitución: resolver las necesidades de alquiler, venta o servicio técnico y de repuestos de maquinaria de sus clientes más exigentes, más allá de las obligaciones contractuales.

Un portavoz de Ciaman afirma que su objetivo es “consolidarse como una empresa de alcance local, con reconocido liderazgo y prestigio por ella misma y por las marcas representadas”. Los instrumentos para lograrlos son la ética de sus profesionales, y la autoexigencia de políticas de calidad, seguridad y medio ambiente.



Su capacidad tecnológica y el fiel cumplimiento de sus compromisos han hecho posible un desarrollo vertiginoso de sus actuaciones. Gracias a su amplia experiencia y con su objetivo primordial de mejora continua, ha logrado crecer y consolidarse dentro del competido mercado y la complicada situación actual. Como herramienta de garantía, dispone desde 1999 del Sistema de Gestión de Calidad ISO 9001:2008, siendo la primera empresa del sector en conseguirlo.

Ámbito de actuación

Ciaman se fundó en 1993, como empresa de venta y de servicio técnico de carretillas elevadoras y de interior. Desde entonces ha ido incrementando sus actividades hacia nuevos sectores e incluyendo en sus catálogos un número creciente de marcas, varias de las cuales le han distinguido con su nombramiento como distribuidor exclusivo.

Esta trayectoria se ha ido plasmando también en sus establecimientos. En 1995, inaugura sus instalaciones en el Polígono de La Puebla de Alfindén y, en 1997, abre sus servicios en el Polígono Municipal de Tudela.

Parejo a este crecimiento de locales y estructuras, CIAMAN ha incorporado

continuamente nuevos sectores en los que prestar sus servicios. “Cualquier empresa, independientemente del tamaño o sector al que se dirija, - explica un responsable de la empresa- es susceptible de necesitar algún producto de los que suministramos, desde una transpaleta manual a una pala cargadora de alto tonelaje”.

Desde su creación prestó especial atención al sector de la construcción, con maquinaria para el transporte de materiales, la excavación, la elevación de materiales o personas. En este campo, la empresa ha englobado toda la gama que el cliente pueda precisar acompañado de un servicio global.

El sector de Obras Públicas es el último en el que se ha introducido esta firma, distribuyendo productos Terex y Atlas que contemplan la más extensa gama, desde camiones extra-viales o excavadoras de alto tonelaje.

incluso para trabajos en vías, hasta la miniexcavadora de dimensiones más reducidas.

Otro campo en el que CIAMAN exhibe su experiencia es el sector agrícola, ya que, desde 1994 distribuye manipuladores telescópicos cuyo uso agrícola es tan versátil, así como los multiforme, un útil híbrido de tractor y manipulador telescópico.■

**En salud también
hay diferencias**



Un seguro de salud que presta servicios de prevención, diagnóstico y tratamiento

En KALIBO creemos que, tratándose de cuestiones de salud, las diferencias entre las coberturas de un seguro son cruciales. Por ello, presentamos a nuestros clientes un seguro de salud creado por ACUNSA, Executive Platino, una póliza única por sus coberturas y tratamiento preferente en la Clínica Universidad de Navarra. Uno de los aspectos más diferenciadores de la Póliza Executive Platino es que incluye un examen anual individualizado del estado de salud general del paciente.

En las ocasiones importantes es cuando se aprecian especialmente las diferencias. Y en cuestiones de salud, en esos momentos importantes las diferencias pueden ser cruciales. Por ese motivo, ACUNSA ha creado Executive Platino, una póliza única por sus coberturas y tratamiento preferente en la Clínica Universidad de Navarra.

La Compañía de Seguros y Reaseguros de Asistencia en la Clínica Universidad de Navarra, ACUNSA, es la única que garantiza una atención en exclusiva en este prestigioso centro médico, uno de los más reconocidos a nivel internacional. Gracias a la Póliza Executive Platino, los asegurados con esta modalidad de alta gama cuentan con una diferencia esencial: la anticipación. Porque disfrutar de una prolongada calidad de vida no sólo depende de recibir el tratamiento y contar con los medios más innovadores. Lo esencial en salud es aplicar el conocimiento, el equipo humano y las últimas tecnologías

para la correcta prevención, evitando posibles enfermedades u obteniendo un diagnóstico precoz.

La exclusiva Póliza Executive Platino de ACUNSA destaca por su chequeo anual personalizado que aúna la medicina preventiva con las últimas técnicas diagnósticas, su cobertura de hospitalización Platino con habitación individual recibiendo los tratamientos médicos y quirúrgicos más avanzados y el seguro dental Excellent.



La importancia de un chequeo anual personalizado

Uno de los aspectos más diferenciadores de la Póliza Executive Platino es que incluye un examen anual individualizado del estado de salud general del paciente. Este chequeo es muy útil para identificar enfermedades en sus fases iniciales, cuando su tratamiento es más sencillo, o detectar factores de riesgo que pudieran contribuir al desarrollo de una enfermedad en el futuro.

Al realizarse un estudio individualizado, éste se adapta a cada perfil personal: edad, sexo, hábitos de vida, síntomas y cualquier otra circunstancia que pueda influir en la valoración de su estado de salud. Con el empleo de las pruebas diagnósticas más sofisticadas y los especialistas más cualificados para analizar los factores de riesgo y obtener un diagnóstico precoz, se realiza un esfuerzo único para contribuir a que los asegurados disfruten de una prolongada calidad de vida.



Desde el momento en el que se inicia la relación con la Clínica Universidad de Navarra, el asegurado cuenta con un seguimiento personal, recibiendo una atención cuidada y profesional, siempre con la máxima discreción. El médico especialista de la unidad de chequeos será el responsable de cada chequeo anual. Bajo su criterio y supervisión se solicitarán las pruebas diagnósticas necesarias para la correcta valoración del estado de salud del paciente. Asimismo, gestionará la solicitud o consideración de informes por parte de otros departamentos médicos de la Clínica Universidad de Navarra. Finalizado el estudio, el paciente será informado del resultado de todas las pruebas realizadas y, si procede, se establecerán las pautas necesarias para prevenir la aparición y desarrollo de enfermedades.



Anticiparse a la enfermedad es clave para combatirla

Consulte a nuestro Departamento de Empresas y amplíe información sobre este u otros productos en el 976 210710 o en info@kalibo.com



CONTINUA

La Clínica Universidad de Navarra, marca las diferencias

La Clínica Universidad de Navarra, con 50 años de historia, es en la actualidad un centro médico-hospitalario de prestigio internacional, caracterizado por su alto grado de especialización médica, su constante renovación tecnológica y su trabajo en equipo. Su identidad está claramente marcada por su pertenencia a la Universidad de Navarra y, por ello, la investigación, docencia y asistencia se realizan junto con las Facultades de Medicina, Ciencias, Farmacia y Enfermería y el Centro de Investigación Médica Aplicada (CIMA).

En la CUN trabajan cerca de dos mil personas, con dedicación exclusiva, para asegurar una atención personalizada y una asistencia médica integral de calidad. La innovación constante, un personal altamente cualificado, sus buenas prácticas, equipos y valores, le han hecho valedora de múltiples e importantes certificaciones y reconocimientos internacionales a lo largo de su historia.



Todo ello garantiza la exclusividad y calidad de las coberturas de la Póliza Executive Platino, entre las que destacan:

- Chequeo anual personalizado, adaptado al perfil e historial de cada asegurado.
- Hospitalización médica, quirúrgica y psiquiátrica, sin límites (excepto en psiquiatría).
- Habitación individual durante la hospitalización con cama para el acompañante.
- Tratamientos médicos y quirúrgicos en hospital de día.
- Prótesis. Hasta 12.000 € anuales por asegurado.
- Alojamiento en hotel durante los tratamientos oncológicos en hospital de día (quimioterapia y radioterapia).
- Consultas de 2ª opinión para oncología, cardiología y neurocirugía.
- Consultas de confirmación de diagnóstico para hospitalización o para hospital de día.
- Seguro dental Excellent.

La prevención y el diagnóstico precoz prolongan la calidad de vida

Para más información

KALIBO le amplía la información sobre este y otros productos en el 976 210 710 o en info@kalibo.com

Seguro de Defensa Jurídica para Directivos

Kalibo Correduría de Seguros

Uno de los temores que con más frecuencia nos han trasladado los directivos de las empresas que aseguramos es la posibilidad de verse involucrados en un proceso penal como consecuencia de alguna circunstancia ocurrida en el ámbito de explotación de la empresa (un accidente de trabajo, un siniestro en el que se ocasionen lesiones a terceros,...) y las mismas preguntas se repiten:

- ¿me defenderá penalmente la compañía o se limitará a defender las responsabilidades civiles?
- ¿coincidirán mis intereses con los de la compañía?
- ¿podré designar al letrado que me defienda?

Con el fin de poder dar respuesta a estas inquietudes hemos creado, junto a una de las principales aseguradoras europeas de Defensa Jurídica, un producto muy sencillo en cuanto a su concepto y cuya exclusiva finalidad es cubrir los gastos y alguna de las consecuencias que se puedan derivar de un procedimiento penal.

Para ello, hemos obviado coberturas adicionales de poca aplicación práctica y nos hemos centrado en dos garantías básicas:



La defensa de la responsabilidad penal y la constitución de fianzas penales	Un subsidio por inhabilitación profesional por sentencia penal
Con un importe asegurado de 12.000 euros (límite muy superior al que habitualmente encontramos en pólizas de esta naturaleza) dentro del cual el directivo asegurado puede optar entre designar a un letrado de su confianza o, en caso de no tener ninguna preferencia, dejar que sea la compañía quien le adjudique a un profesional de primera línea.	Funciona como una indemnización que intenta paliar la pérdida económica real que sufra el asegurado (los ingresos netos dejados de percibir) durante el período durante el cual pudiera resultar inhabilitado profesionalmente. El límite individual que se establece por asegurado y siniestro es de 2.000 € mensuales durante un período máximo de 12 meses.

El seguro está articulado de tal forma que el tomador de la póliza sea la empresa y los asegurados aquellos directivos que se relacionen de forma expresa.

La eliminación de coberturas superfluas también ha permitido ajustar al máximo el coste de este seguro.

Garantías	Límite de gastos y finanzas
Defensa Penal	12.000 €
Subsidio por inhabilitación	hasta 2.000 € x 12 meses

55,72€
anuales por asegurado

Consulte a nuestro Departamento de Empresas y amplíe información sobre este u otros productos en el 976 210710 o en info@kalibo.com



El centro de Zaragoza renueva su oferta de restauración

Cuatro establecimientos, oficiados por reconocidos profesionales jóvenes, imprimen una nueva imagen a la gastronomía ciudadana.



■ David Añaños, Cristina Palacios y Daniel Cascán, socios de "Siendra".

De los muchos cambios que está experimentando la ciudad de Zaragoza, uno de los más radicales es el gastronómico. En pocos meses, al menos cuatro restaurantes, gestionados por personas jóvenes pero con suficiente experiencia, han abierto sus puertas en el centro de la ciudad con unas propuestas gastronómicas de sobresaliente calidad.

La nueva oferta tiene bastantes rasgos comunes: la perfecta integración y fusión de cocina tradicional con nuevas elaboraciones y unos precios en sus cartas muy acordes con los nuevos condicionantes económicos.

No deja de ser simbólico que una de las aperturas más sonadas haya sido el Restaurante Umai, (Coso 11-13) que ha abierto sus puertas donde en agosto de 1907 se inauguraba el primer restaurante de la ciudad, que se mantenía ininterrumpidamente abierto, el Restaurante del Hotel Oriente.

Umai, es un legendario "cazador de especias" que vivió en el siglo XIX y que recorrió el mundo buscando las más singulares, para después experimentar con ellas en su taller y comercializarlas. Esta historia queda plasmada en la arquitectura del restaurante por medio de una serie de elementos que crean una atmósfera intimista y teatral.

En este atractivo ambiente "Umai" apuesta por la calidad y la confianza que proporciona su propia gastronomía. Los mejores productos de las tierras cercanas y las formas de

hacer de siempre dan forma a una gastronomía segura, que parte de la tradición aragonesa y la adapta a la modernidad. En la cocina, ejerce el joven Raúl San Miguel, un joven zaragozano que estudió en Miralbuena y en la sala oficia Ricardo Andaluz. Los propietarios son la familia Subirá – Zoilo Ríos. José Angel Subirá es el presidente de HORECA y la Zoilo Ríos son industriales muy asentados en Aragón y entre otros mantienen importantes negocios dedicados a las gasolineras.

Experiencia y creatividad

Esa fusión de tradición e innovación caracteriza al restaurante Siendra, (Plaza de España, 6. Tfno: 976 093 789).

El nombre de esta casa de comidas, proviene de la palabra "siendra", ceniza en aragonés. Los tres históricos profesionales que regentan el establecimiento, Daniel Cascán, David Añaños y Cristina Palacio, tienen sensibilidad y profesionalidad para extraer de su cocina unos sabores sobresalientes. Su experiencia al frente de otros restaurantes garantiza el éxito en el establecimiento que acaban de abrir en el centro de la ciudad.

Su propuesta gastronómica es amplia, variada y toda ella muestra sensibilidad y arte en los fogones. Los pequeños detalles muestran la profesionalidad y el esmero de sus

propietarios. El cuidado por las guarniciones, el manejo magistral de la parrilla, la leña y las brasas, su despensa ocupada por los alimentos más nobles de Aragón, son distintivo de "Siendra".

Situado en el centro financiero y administrativo de la capital, se convertirá en un concurrido lugar para los profesionales del entorno. Atentos a esta demanda de sus clientes, "Siendra" saca a la mesa esta excelente cocina a través de fórmulas variadas y a un coste más que atractivo.

Sorprendente

Un profesional prestigiado de la restauración, José Luís Borlan (El Bole, en Francisco de Vitoria), nos recibe en La Scala (Sanclemente, 4. Tfno: 976 237 880). Se trata de un espacio amplio, agradable y, al mismo tiempo, intimista. La cocina está abierta al pasillo, lo que revela su limpieza y la forma en que trabajan sus ofi­ciantes.

En este escenario, nos ofrece una carta novedosa, muy elaborada pero sin excesos absurdos, en raciones muy completas. Su buen hacer en la dirección de la sala se ve refrendado por un servicio muy agradable, atento y esforzado.

Los aperitivos con los que recibe a los clientes esta compuesto por raciones con personalidad y excelente elaboración. Ya en el menú, sus platos tienen una buena presentación, decoración llamativa y son de contenido suficiente. Especial recomendación de las carnes de calidad que guarda en su frigorífico este restaurante.

Calificación notable para su bodega, en la que, a precios de amigo, reúne una amplia colección con origen en Aragón y en otras regiones. Hay que anotar que el servicio del vino es sobresaliente.

Los excelentes precios de los variados menús de su carta, le añaden un especial atractivo, lo que hace que sea un local muy concurrido, sin restarle intimidad y excelente sonoridad, lo que se agradece.

Las verduras

Otro gran clásico de la ciudad, "Casa Lac", (calle de los Mártires, 12. Tfno 976 396 196, "El Tubo") ha renacido de su larga historia con la gestión de Ricardo Gil, que es el propietario también del "33" de Tudela". Un gran profesional, con muchos lazos zaragozanos pues su mujer y sus hijos son nacidos en esta ciudad.



■ Equipamiento del comedor de La Scala.

Con él, podemos decir que el escenario y la oferta gastronómica han mejorado muchísimo. Ricardo ha aportado su experiencia y sensibilidad en el manejo de las verduras y hortalizas y su cultura gastronómica histórica. Podríamos decir que, con él, Zaragoza ha recuperado su histórico gusto por los productos de la huerta y que su carta es un homenaje permanente a las verduras.

Aunque puede elegir en su carta carnes y pescados, recomendamos sus verduras y legumbres. En este templo donde oficia Ricardo Gil, el comensal puede estar seguro de la calidad de la materia prima y de que su plato ha recibido el tratamiento culinario preciso.

Angel de Uña

De la Academia Aragonesa de Gastronomía



■ Decoración interior del Restaurante Umai.

CONTINÚA



Un vino de Longares, elegido el de mejor relación calidad-precio en el Reino Unido

El Reino Unido es uno de los mayores escaparates mundiales del vino y unos de los principales mercados de exportación del vino español. Allí y organizado por "Wines from Spain" y el ICEX España, ha tenido lugar en la sala de conferencias londinense The Worx, una cata de vinos españoles dirigida tanto a distribuidores del sector como a prensa especializada.

A dicho concurso se presentaron 903 referencias de vinos españoles comercializados en el mercado británico. De entre ellos, el vino "Torrelongares" de la Cooperativa de Longares, de la cosecha 2011, elaborado con la variedad garnacha ha sido elegido el "Best Value Red", el vino tinto de mejor relación calidad-precio de entre todos los vinos tintos españoles que se comercializan en el Reino Unido. ■

La DOP Cebolla Fuentes de Ebro, estrena logo

En julio de 2011, se recogía en los campos de Fuentes de Ebro la primera cebolla con denominación de origen protegida. Suponía el nacimiento de la más joven denominación de origen protegida aragonesa.

Durante este primer año se han producido novedades. Una de ellas, la comercialización por primera vez de la cebolla temprana, conocida popularmente como cebolleta o cebolla tierna. Cada una de ellas, igual que las cebollas maduras, llega a los mercados con una etiqueta identificativa, que garantiza que ha pasado los estrictos controles a los que la somete el Consejo Regulador de la DOP. Estas etiquetas acompañarán también, y de forma obligatoria a todas las cebollas maduras, cuya comercialización comenzó en julio y se prolongará hasta finales de año o el próximo mes de enero.

La producción de la Cebolla Fuentes de Ebro DOP se extiende a lo largo de 55 hectáreas inscritas en la zona de producción, que comprende los municipios de Fuentes de Ebro, Mediana de Aragón, Osera de Ebro, Pina de Ebro, Quinto y Villafranca de Ebro. En la actualidad son tres las empresas comercializadoras: Cebollas Agrofuentes, Finca La Corona y

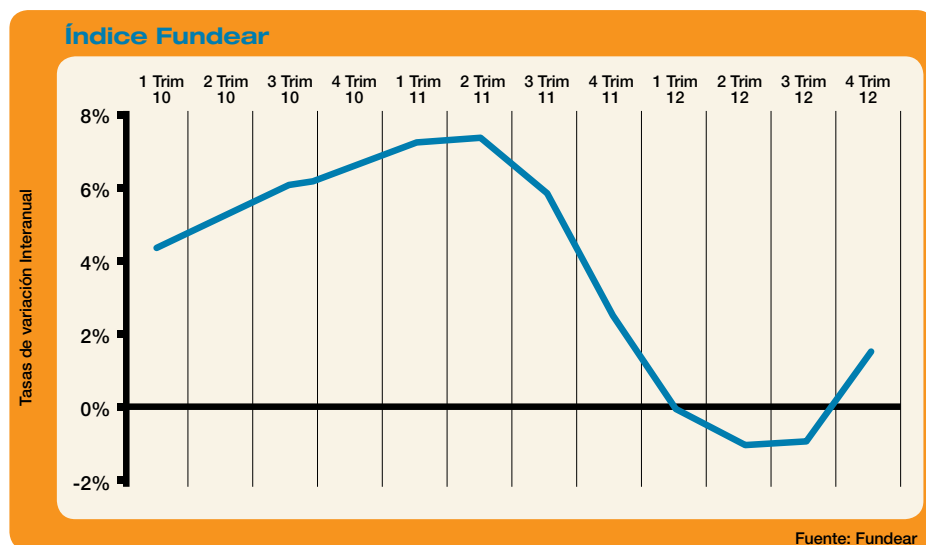


Jumosol Fruits, que han comercializado un total de 630.000 kilos de cebolla, cantidad importante para ser la primera campaña.

La calidad organoléptica que diferencia esta cebolla de otras se encuentra en su bajo nivel de pungencia —término técnico que se aplica al picor— y la ausencia del desagradable retrogusto que producen otro tipo de cebollas, especialmente tras su consumo en crudo. ■



Fundear opina que la economía aragonesa ha tocado fondo y anticipa un cambio de tendencia



El último informe de Coyuntura de Aragón, correspondiente al otoño de 2012, elaborado por Fundear* y el Colegio de Economistas de Aragón, afirma que la economía aragonesa “ha tocado de nuevo fondo” y anticipa “un cambio de tendencia en los próximos trimestres”.

A pesar de que la economía aragonesa sigue registrando tasas de crecimiento negativas por tercer trimestre consecutivo, en un contexto de gran incertidumbre económica, tanto nacional como internacional, Fundear predice que “la economía aragonesa ralentizará su caída en los trimestres inmediatos”.

En sus perspectivas próximas, el estudio afirma que, por sectores, la actividad en la industria iría “moderando progresivamente las caídas” mientras que los servicios podrían “acelerar levemente el ritmo de crecimiento” y, la construcción “continuaría contrayéndose con intensidad”.

El mejor indicador se produce en el comercio exterior aragonés, cuyo superavit aumentó un 25 por ciento en el primer semestre de 2012. Ciertamente que las exportaciones tuvieron una intensa reducción pero fue mucho menor que la contracción de las importaciones, debido a la debilidad de la demanda interna.

Al analizar la demanda, el Informe Fundear, afirma que el único componente que mostró una evolución favorable fue el consumo privado, si bien cayó un nada desdeñable



de -2,1%, tres décimas porcentuales menos que en el trimestre anterior y una décima menos que en el conjunto nacional.

Lo que más puede afectar al futuro es el hundimiento de la inversión en maquinaria, bienes de equipo y activos cultivados, que tiene tasas negativas de -12,7 por ciento.

Por otro lado, el sector turístico aragonés continuó presentando un comportamiento negativo en el segundo trimestre de 2012. Según los datos de la Encuesta de Ocupación Hotelera del INE, el número de viajeros cayó un -7,3% interanual. Las pernoctaciones, por su parte, disminuyeron algo menos que entre enero y marzo, en concreto un -9,9%. Mensualmente, los datos más desfavorables se observaron en el mes de junio cuando el número de viajeros descendió un -10% y el de pernoctaciones un -14,1%. ■



* Fundear está formada por el Gobierno de Aragón, Cámara de Comercio, Ibercaja y Cai.

Asistencia Seguridad Laboral

Ideado para la mejora de la gestión en prevención de riesgos laborales de las empresas. Se trata de un servicio de geolocalización, a través de terminal móvil, que proporciona información valiosa al empresario además de aumentar la seguridad de los trabajadores.

El terminal móvil cuenta con funciones como botón SOS, sensor de caída, localización en tiempo real, botón de posición, etc... que permiten crear zonas de seguridad en sitios peligrosos así como poder asistir al trabajador ante posibles eventualidades.



Asistencia de Geolocalización Empresario

Pensado para mejorar la calidad de vida de las personas amenazadas que quieren desempeñar con normalidad sus actividades habituales. Le proporcionamos, por medios telemáticos, un servicio de geolocalización a personas que, por sus circunstancias personales o profesionales pueden ser objeto de robo, secuestro, etc.



GPS



Con

kalibo
CORREDURIA DE SEGUROS

Más información en el **976 210 710**
o en www.kalibo.com/teleasistencia.aspx

Nunca estarás solo